

ASM Mô-đun 6: Duy trì thứ hạng có lãi

Trong bài học này, bạn sẽ học những việc cần làm khi đã đạt được thứ hạng và giá bán mục tiêu của mình, đồng thời bạn sẽ học cách chủ động dẫn trước đối thủ.

Bài học này bao gồm:

1. Tôi đã đạt được Thứ hạng. Giờ thì sao?
2. Định giá để có lợi nhuận
3. Mục hành động

1. Tôi đã đạt được Thứ hạng, Bây giờ Làm gì?

Làm những điều sau, sau khi đạt được thứ hạng, để tiếp tục động lực của bạn:

- Liên tục theo dõi xếp hạng, bán hàng và đánh giá của bạn
- Lập kế hoạch cho các chiến dịch khuyến mại trong tương lai của bạn để liên tục tăng tốc độ bán hàng của bạn, khi cần thiết
- Cân nhắc gửi khuyến mại hàng tháng vào danh sách ManyChat của bạn
- Theo dõi cạnh tranh mới và bảo vệ giá khi cần thiết
- Hiểu tính thời vụ của sản phẩm của bạn

- Theo dõi thời điểm bạn cần đặt hàng thứ hai, để đảm bảo rằng bạn không bị hết hàng

2. Định giá để có lợi nhuận

Trừ khi bạn có sự hiện diện thương hiệu mạnh mẽ và bằng chứng xã hội về Amazon, thị trường luôn quyết định giá của bạn.

Đảm bảo rằng bạn luôn cập nhật mọi thứ bằng cách thực hiện những điều sau:

- Kiểm tra nhu cầu thị trường bằng cách sử dụng công cụ truy xuất MBS
- Thử nghiệm các mức giá khác nhau — bạn có thể thấy rằng rẻ hơn vài đô la so với mục tiêu của mình có thể bán được nhiều sản phẩm hơn và mang lại lợi nhuận cao hơn về tổng thể
- Phân tích điều này bằng cách sử dụng dữ liệu đối thủ cạnh tranh từ công cụ trình truy xuất MB
- Đừng định giá mình ra ngoài thị trường khi việc giảm giá có thể tạo ra nhiều doanh số hơn, tăng thứ hạng hơn và giúp bạn có lợi hơn

3. Mục hành động

Thực hiện các hành động sau trước khi chuyển sang bài học tiếp theo:

1. Phân tích thị trường của bạn để hiểu nhu cầu và nơi sản phẩm được định giá chung.
2. Tạo các mô hình định giá khác nhau để xác định mức giá mà bạn có lợi nhất.

